



Módulo de Emprendimiento

 Duración: 5.00 horas

Descripción

La finalidad de este curso es la capacitación técnica del emprendedor para el desarrollo de un proyecto de empresa, incluyendo la elaboración de un plan de empresa, la presentación del mismo, y la búsqueda de fuentes de financiación para su puesta en marcha.

Objetivos

- Proporcionar un conjunto de conocimientos destinados a permitir la puesta en práctica de una idea empresarial, dándole consistencia y demostrando que ser emprendedor o emprendedora es un hecho posible y viable; a la vez que se les dan las herramientas necesarias para su puesta en marcha.

Contenidos

Módulo de Emprendimiento

- UNIDAD 1. La figura del promotor. Elementos materiales y psicológicos
- Introducción
- Introducción II
- Capacidades y carencias
- El factor de la experiencia es relativo
- Test

- UNIDAD 2. El Mercado
- I.- El mercado
- II.- El mercado
- III.- El mercado
- I.- Éxito o fracaso

- II.- Éxito o fracaso
- Introducción a las amenazas de riesgo
- La validación de la idea del negocio
- Amenazas y oportunidades
- Test

- UNIDAD 3. Idea del negocio y Plan de Empresa. Primeros pasos
- Introducción
- El proceso de validación de la idea.
- Definir la idea del proyecto
- Análisis preliminar de la idea
- Prueba de la idea
- Primera etapa: La concepción de la idea
- Proceso de validación de una idea de negocio
- Opciones de consulta y verificación
- Fuentes de información
- Segunda etapa: Desarrollo de la idea
- Producto o servicio
- Informe de producto o servicio
- Anexo: Resumen Ejecutivo de la Empresa
- Test

- UNIDAD 4. El Producto
- Planificación del producto o servicio
- ¿Qué entendemos por atributos esenciales de un producto?
- Idea de negocio y terminología
- Prioridades y expectativas del producto
- I.- Vida del producto
- II.- Vida del producto
- Test

- UNIDAD 5. El Estudio de Mercado

- Introducción
- I.- Clases de Investigación Comercial
- II.- Clases de Investigación Comercial
- I.- Análisis del mercado
- II.- Análisis del mercado
- III.- Análisis del mercado
- Claves y Fases para un Estudio de Mercado
- Autopráctica - Investigación de mercado
- Test
- UNIDAD 6. Fórmulas de financiación para pequeñas empresas
- Problemas de financiación de una pequeña empresa
- Financiación propia
- Financiación ajena
- Anexo: Modelo Solicitud Préstamo
- La captación de socios
- Ventajas de contar con socios profesionales
- Localización de Socios
- Tipos de inversores
- La negociación con los inversores
- La negociación con los inversores II
- Ayudas públicas: subvenciones y créditos blandos a medio y largo plazo
- Cómo solicitar subvenciones
- Características comunes de las subvenciones públicas
- Anexo: Modelo Contrato Aportaciones a Constitución
- Anexo: Modelo Contrato Compraventa Acciones
- Anexo: Modelo Contrato Compraventa Acciones Nominativas entre Personas Físicas
- Anexo: Modelo Contrato de Préstamo
- Test
- UNIDAD 7. El Plan de Negocio
- Objetivos del Plan de Negocio

- La redacción del Plan de Negocio
- Anexo: Modelo de Plan de Empresa (I)
- Anexo: Modelo Plan de Negocio e-Commerce
- Anexo: Modelo Plan de Negocio Formación
- Anexo: Modelo Plan de Negocio Reformas
- Anexo: Modelo Plan de Negocio Turismo
- Test

- UNIDAD 8. Presentación del proyecto. Los aspectos técnicos
- Introducción
- Solicitud de crédito
- Información requerida por la entidad financiera
- Presentación del dossier
- Veracidad del dossier
- Fuentes de verificación de las entidades financieras
- Estudio de riesgos del proyecto
- Principales indicadores de riesgo
- Métodos para detectar posibles crisis empresariales
- Test
- Recomendaciones